Puterea desăvârșită a influenței

On Martie 26, 2009

Redu-le oamenilor tendința de a se orienta într-o direcție greșită, ajutându-i să-și clarifice sentimentele, motivațiile și aspirațiile.

La începutul filmului „ *Meet Joe Black (1998)* ", are loc o discuție între Bill Parrish, directorul general al Parrish Communications, și fiica mai mică a acestuia, Susan. Bill era nu doar un lider puternic, erudit și inteligent, ci și un om cu o deosebită sensibilitate sufletească. Nu dorea ca micile sale temeri să se transforme în realitate. Gândirea lui era mai limpede decât al lui Susan, care era încă destul de tânără și neglijentă în a-și evalua adevăratele ei valori și convingeri.

Susan vroia să se căsătorească cu iubitul ei, Drew, dar Bill a intuit că între ei doi nu există acea înflăcărare, acea pasiune caracteristică oamenilor îndrăgostiți. El îi dă lui Susan un singur sfat: *„Nu-ți mai asculta mintea, ci ascultă-ți inima."*

Leadership: Poți să evaluezi adevăratele valori ale oamenilor înainte de a-i schimba, punând pe primul plan al atenției tale consolidarea atitudinii lor față de alegerile calificate drept "manifestare a unei afectivități ușor exagerate" ?

Această discuție între Susan și Bill a avut un efect pozitiv, căci a dus la clarificarea sentimentelor ei, și la o temeinica înțelegere a propriilor ei emoții și gânduri. Sfatul lui Bill a avut puterea să o determine pe Susan să se adune în ea și să se despartă de tot ceea ce nu corespundea adevăratelor ei sentimente.

Acesta este un exemplu elocvent despre modalitatea în care un lider reușește să-i influențeze pe oameni. Un bun lider procedează cu oamenii din jurul său exact așa cum a procedat Bill Parrish cu fiica sa. Se implică în ajutorarea celorlalți, fără a deveni „deranjant". Un lider nu pătrunde în viața privată a celorlalți oameni în vreun mod care să denote lipsă de respect, care să-l pună într-o lumină proastă, sau care să-i degradeze în orice fel imaginea. El reușește să le diminueze oamenilor impulsul de a se orienta într-o direcție greșită, redirecționându-le motivațiile și aspirațiile spre un ideal care să corespundă cu adevăratele lor valori și sentimente.

A îndruma oamenii într-o altă direcție față de a lor, presupune să poți discerne ceea ce simt ei, să le evaluezi adevăratele valori și convingeri, să știi încotro se îndreaptă atenția lor, încotro își canalizează energiile, și să-i ajuți să-și clarifice sentimentele, motivațiile și aspirațiile. Dacă cele mai prețioase valori ale oamenilor sunt afectivitatea, confortul material și credința religioasă, iar pe ultimele locuri recunoașterea socială, prieteniile, buna reputație și performanța, atunci liderul trebuie să găsească un ehilibru între protejarea acestor valori și promovarea lor, fără să stârnească o reacție defensivă din partea nimănui.

Leadership: Suma tuturor credințelor și a convingerilor tale s-a format drept urmare a unei recunoașteri de sine în perimetrul unei relații de profunzime cuprinsă între puterea de a te face ascultat și nevoia de a-ți crea o imagine favorabilă?

Leadershipul înseamnă influență. Așa cum o piesă lego o poți lega numai de o altă piesă lego ca să poți construi ceva - tot așa gândurile și sentimentele tale trebuie mai întâi să se lege de cele ale oamenilor din jurul tău ca să poți, apoi, să le redirecționezi percepțiile în direcția dorită de tine. Însă, și mai mult decât atât contează recunoașterea de sine produsă în perimetrul relației dintre puterea de a fi ascultat și imaginea pe care o arăți lumii, așa încât

ceea ce reflectă aspectele existenței pe care o urci spre un nivel de înțelepciune să se sprjine de mica biruință a credinței de a nu ceda presiunilor exterioare.

Singura cale de a-i conduce pe oameni într-o direcție nouă, este să-i ancorezi la gândirea ta, la sentimentele și percepțiile tale. Această ancorare este precum un binecuvântat adăpost care le înlătură oamenilor orice urmă de îndoială în privința alegerilor pe care le fac, protejându-i de o gândire nesănătoasă. Iar acest adăpost, care trebuie să corespundă atât convingerilor tale, cât și ale lor, trebuie să le îndeplinească anumite nevoie sau dorințe, nu să se transforme într-o capcană din care nu mai poată ieși.

Așa cum o companie nu își are locul pe o piață în care ea nu poate fi cea mai bună – tot așa intențiile tale de a le schimba oamenilor percepțiile nu-și au locul dacă ele nu sunt cele mai bune și mai oneste. Este întotdeauna foarte greu (și totodată riscant) să ai încredere într-un om ale cărui valori și convingeri diferă mult de ale tale, sau dacă acestea se îndepărtează de la etica pe care ei o respectă și o urmează.

După cele spuse până acum conchid că recunoașterea de sine se formează din ecuația "ascultă-ți inima iniante de a-ți asculta mintea", după considerentul că experiențele repetate ce îți afectează stările sufletești depind mai puțin de viața profesională, ci de acea revigorare a ideii de "mărturisire de sinceritate" ce are loc înaintea luării unei decizii favorabile.

În leadership trebuie să înveți să-ți asumi puterea de a te vulnerabiliza fără să fii rănit, și de a-ți cultiva puterea de a recunoaște că nevoia de a lega partea fragilă a personalității tale de aprobarea celorlalți, variază în funcție de strădania ta de a-ți reaminti cât ești de puternic.

Puterea desăvârșită a influenței reprezintă abilitatea liderului de a obține un răspuns pozitiv de la oameni constând în modificarea și reorientarea gândirii și sentimentelor lor spre (și în concordanță) cu o realitate obiectivă. Procentul care îți garantează accesul la sistemul lor de valori și convingeri, și care îți conferă autoritate asupra lor, va crește simțitor numai dacă reușești să-i convingi că deciziile tale le va aduce speranța de mai bine, liniștea sufletească și succesul profesional. Nu le îngădui oamenilor să se lase biruiți de o gândire bazată pe niște sentimente care se vor evapora în timp, insuflă-le un nou spirit învingător într-un mod în care să te avantajeze și pe tine.

Concluzie: Puterea influenței este o adevărată știință a manipulării emoțiilor și intereselor oamenilor. Ea presupune însă o bună cunoaștere și o bună comunicare interumană a oamenilor cu care interacționezi.

Se pune întrebarea dacă această manipulare este benefică. Răspunsul este pozitiv doar atunci când scopurile sunt nobile, atunci când beneficiul este al tuturor persoanelor implicate într-o situație.

Source: https://neculaifantanaru.com/puterea-desavarsita-a-influentei.html